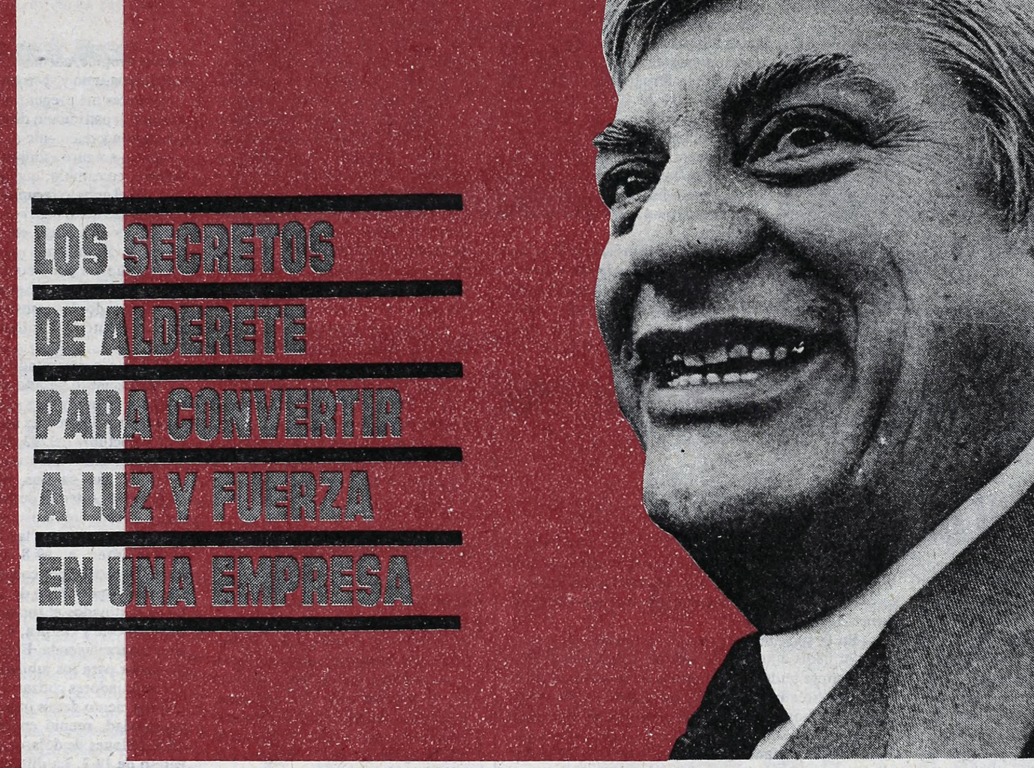
Suplemento económico de Página/12 Domingo 7 de febrero de 1993 - Año 3 - Nº 146

Cómo ganar millones con un sindicato



LOS SECRETOS DE ALDERETE PARA CONVERTIR A LUZ Y FUERZA EN UNA EMPRESA





(Por Rubén Furman) Con ingresos mensuales de entre 12 y 15 millones de dólares y una ganancia de 42,8 millones en el ejercicio '91-'92, la Federación Argentina de Trabajadores de Luz y Fuerza (FATLyF) se dispone, como la mejor de las empresas, a dar un gran salto para adecuarse a lo que viene. La conversión de su estructura social de secretarías (típica de todos los gremios) en sociedades anónimas, que integrarán a su vez un holding de empresas controlado por la dirigencia gremial, fue la principal resolución de su último congreso. El motivo de este salto adelante es la decisión de ingresar sin tapujos al negocio de las jubilaciones privadas. Aunque muchos dirigentes sindicales tienen el tema en carpeta, los de la energía son los primeros en resolver formalmente que constituirán su propia Aseguradora de Fondos de Jubilaciones Privadas (AFJP), que según las cuentas gruesas de los jefes sindicales tendrá una clientela cautiva inicial de 60 mil afiliados e ingresos no menores a los 3,5 millones de dólares al mes. Pero los planes no acaban allí: también forman parte del proyecto la creación de un Banco Sindical de inversión para canalizar sus excedentes financieros; de una aseguradora; de un sistema prepago de salud y un pool de farmacias; de una compañía de turismo nacional e internacional; de una fundación y una universidad, y la administración de los paquetes accionarios de los trabajadores que integren los Programas de Propiedad Participada. El congreso autorizó también a la cúpula de la FATLyF a participar de emprendimientos energéticos, concretamente participando en las privatizaciones del área, como ya lo hizo (aunque no resultó ganadora) para la central térmica de Rosario.

Los sindicalistas son cautos (acaso escondedores) a la hora de sacar punta al lápiz. Aseguran que es difícil aún ponderar el volumen económico que alcanzarán las empresas del holding porque algunos de los negocios están sujetos a variables en evolución. La principal es la previsible caída de los ingresos fijos de la organización, pautados sobre los aportes que mes a mes se deducen de los salarios de unos 39 mil afiliados sociales del total de 55 mil trabajadores que revistan hoy en el sector. Las privatizaciones conllevan miles de retiros y el salario medio en las empresas ronda los 600-800 pesos. Pero pareciera que fueron esos "imponderables" los que determinaron una línea directriz tan clara.

"La idea es generar recursos extras y de esta manera reasegurar y ampliar los beneficios sociales que ya tienen los afiliados", aseguró a CASH el secretario de la federación. Carlos Alderete, el mismo que en 1985 abandonó temporalmente la gerencia sindical para ocupar el sillón de ministro de Trabajo de Raúl Alfonsín.

La punta del iceberg

Pocas dirigencias gremiales como la lucifuercista han acumulado durante las últimas tres décadas tanta experiencia en el manejo de emprendimientos económico-sociales. Servicios médicos, recreación y turismo social y sobre todo el fondo compensador (que paga la diferencia entre la jubilación y el 82 por ciento de ley) integran la batería de prestaciones ofrecidas.

Esta estructura social ha proporcionado también un enorme poder económico y político a las dirigencias. Sólo la federación, que aglutina a 41 sindicatos locales, posee cinco grandes hoteles de turismo (el de Mar del Plata está valuado en casi 30 millones de dólares) y un camping infantil en González Catán. Pero organizaciones como la porteña —que comanda el secretario de la CGT, Oscar Lescano— poseen otros once hoteles propios, además de cooperativas de consumo y vivienda, etcétera.

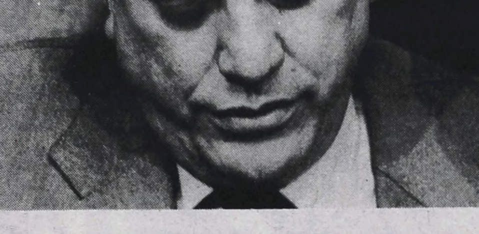
"A veces me preguntan a cuánto asciende el patrimonio de nuestra organización y realmente es difícil calcularlo", aseguró esquivo Alderete. Admite, en cambio, que desde 1984 (cuando el gremio recuperó el manejo de su estructura social) a la fecha "se ha incrementado en un 60 por ciento". El balance del período '91-'92 dio un patrimonio neto de 107 millones. Pero ése es el valor de libros; en todos los casos hay que hablar de cientos de millones de dólares.

El balance presentado al congreso de diciembre pasado se parece a la punta de un iceberg sobre la cual se montarán los nuevos negocios. De mayo a octubre del '92, los ingresos de la federación sumaron 58.253.903 pesos y las salidas fueron de 51.601.000. **Además de los descuentos y aportes obreros empresarios (del 9 por ciento para la obra social, equivalentes a 19,8 millones), FATLyF recibió por convenio colectivo un 2,5 por ciento de la masa salarial destinados al turismo; un 0,5 para deporte y cultura, y otro 2 por ciento para vivienda. El fondo compensador para los jubilados, al que los trabajadores cotizan entre el 1 y el 3 por ciento de sus ingresos según antigüedad, reunió en el semestre 18,8 millones de dólares, contra un egreso de 12,2. La diferencia ya ha ido a parar al fondo de reserva sobre el cual se erigirá el Fondo de Jubilación Privada.**

Pole position

Que el principal acuerdo entre Oscar Lescano (titular de la CGT y secretario general de la LyF capital) y Domingo Cavallo haya sido la habilitación a los sindicatos para entrar en el negocio de las jubilaciones privadas no parece fortuito. Los 11 puntos que los trabajadores depositarán en su cuenta de capitalización —según el proyecto oficial, pendiente de aprobación—, representarían en el caso de Luz y Fuerza una captación inicial de 2,5 millones de dólares mensuales.

"Para tener nuestra aseguradora sólo hacía falta aprovechar la estructura social armada", reconoce Alderete. "Creemos que nuestros trabajadores nos elegirán porque conocen la calidad de los servicios que presta la federación". Pero eso es sólo el comienzo: además de los 39 mil clientes "cautivos" el gremio se dispone a luchar por el mercado con



G. Saiegh

ALDERETE

(Por R.F.) Las dos veces que Carlos Alderete abandonó su cargo sindical fueron cuando Raúl Alfonsín lo designó ministro de Trabajo y cuando Carlos Menem lo nombró presidente de Agua y Energía, empresa ahora destinada a desaparecer. La primera se enteró de su designación por teléfono. Estaba en el Vaticano para una audiencia con el papa Juan Pablo II. El diploma de ese encuentro es el único adorno que cuelga a sus espaldas en el despacho del piso once de la federación sindical de Luz y Fuerza. El estilo funcional-elegante del edificio no desentona con su principal tarea: es una especie de gran empresa de servicios para 39 mil trabajadores activos del sector y 21.600 pasivos. En ella trabajan 800 empleados. Según el balance del período 91-92, sólo el funcionamiento de la administración central insumió 5,8 millones de dólares, el 6,5 por ciento de los ingresos totales.

—¿Cómo es eso de que un sindicato se convierta en una sociedad anónima?

—Algunas funciones cambiarán de encuadramiento jurídico, pasando de lo público a lo comercial. La conducción sindical tendrá en sus manos la figura del holding, pero el funcionamiento empresario no le hará perder el carácter social que siempre tuvo la estructura de la federación. Es una adecuación necesaria.

—Pero se diría que ustedes más que adecuarse se benefician.

—En la sociedad hay transformaciones no queridas por nadie ante las que hay que adecuarse. Nosotros siempre pudimos quedarnos en lo reivindicativo salarial pero aun antes de la ley 18.650 (de obras sociales) muchos sindicatos logramos que las empresas hagan aportes solidarios junto a los trabajadores para cubrir necesidades que el Estado no satisfacía. Yo digo que perfeccionamos el accionar sindical.

—Con clientes cautivos, ¿qué pasará con la libre elección?

—Nuestros afiliados cautivos siempre recibieron servicios por sus aportes: buena medicina, turismo, becas, un fondo compensador de jubilaciones para cubrir lo que el Estado no cumple. Y dentro de la libre elección, creemos que los trabajadores, que ya nos conocen, van a preferir nuestra jubilación privada antes que otra que no conocen. Los sindicatos tienen derechos a formar sus propios servicios en vez de dejar esos negocios en otras manos.

INGRESOS Y EGRESOS DE LUZ Y FUERZA

Período 01-05-92 al 31-10-92

	Administración Central	Turismo Social	Servicios sociales	Vivienda y obras	Fondo compen. para jubilados	TOTALES
INGRESOS	2.002.399,03	8.465.010,93	22.836.366,44	6.117.213,10	18.832.914,21	58.253.903,71
EGRESOS	3.905.307,43	11.908.370,93	21.817.051,64	1.879.910,53	12.090.359,64	51.601.000,17
RESULTADOS	(1.902.908,40)	(3.443.360,00)	1.019.314,80	4.237.302,57	6.742.554,57	6.652.903,54

Fuente: Balance de FATLyF



otras aseguradoras, incluso entre los afiliados de otros gremios.

La AFJP y la compañía de seguros de vida que exige la ley serán la cabeza del grupo financiero, en el que también estará un Banco Sindical de inversión (no minorista), donde se canalizarían los excedentes financieros. La disponibilidad en moneda extranjera de la FATLyF a mayo del '92 superaban los 22 millones de dólares. A diferencia del proyecto del mercantil Armando Cavalieri, que arma su estructura de aseguración en combinación con la Banca Nazionale del Lavoro, los lucifuercistas desecharon en principio asociarse a un banco privado para tener el propio.

Uno de los primeros proyectos del grupo es conseguir capitales para la construcción de un complejo hotelero al lado del edificio de 13 plantas de la sede social de la federación, a metros de la Avenida de Mayo y 9 de Julio. Constará de un hotel internacional de cinco estrellas (torre de 22 pisos) y dos subtorres de 10, para albergar a afiliados del interior y un centro de medicina preventiva.

Como decía Olmedo

"Si lo vamos a hacer, hagámoslo bien": ese bien podría ser el lema de la cúpula lucifuercista. La asociación con la cadena internacional canadiense Carlston para explotar la cadena hotelera ya está en marcha. Los del interior ya se ofrecen para eventos de cualquier índole. Tur-LyF S.A. es la encargada de la comercialización de paquetes turísticos que no sólo puede ser utilizada por trabajadores de la energía deseosos de visitar las aldeas de los abuelos en Italia o España.

Sistema Prepago S.A.: es el nombre con que ya figura en el organigrama la conversión de la obra social para que además de los trabajadores del sector puedan adherir los de otros gremios cuando la desregulación del sistema ocurra. La provisión de medicamentos correrá por cuenta de una droguería central que comercializará por las farmacias sindicales ya existentes y un pool a crearse.

La construcción de vivienda social es hoy prácticamente inexistente. Con los aportes para este rubro, la FATLyF recaudó en el semestre pasado 6,1 millones de dólares pero tuvo un sobrante de 4,2 porque "porque no hay planes oficiales". Los sindicalistas adhirieron a la tesis de que la jubilación privada agilizará el mercado de capitales y pusieron esa necesidad en el ítem "inmobiliarios" del negocio previsional.

Pero la frutilla sobre la crema es la creación de una universidad y una fundación, destinada en primer lugar a los hijos de los afiliados pero también para quien quiera pagarla. La FATLyF sostiene actualmente cinco escuelas primarias y asiste a los hijos universitarios de los trabajadores del sector que estudian fuera de su lugar de origen. La creación de un centro terciario no sólo marcará la división entre la vieja y la nueva sindical sino que será el que más lustre dará a este proyecto de negocios.

(Por R.F.) El corazón de los negocios sindicales, que durante dos décadas y media estuvo en las obras sociales con aportes cautivos, está cambiando. La caída de los ingresos de las estructuras sociales manejadas por los gremios, a raíz de la baja del salario y de la creciente informalidad laboral, llevó a los aparatos a buscar soluciones alternativas para mantener sus patrimonios intactos. La creación de nuevas empresas de servicios para generar mayores recursos tiene la ventaja adicional de que las independizan de los aportantes. Si antes un ítem de la lucha sindical era obligadamente la conquista de mejores salarios y el mantenimiento de las fuentes laborales, en el nuevo esquema lo esencial será la calidad de los servicios y la obtención de nuevos clientes.

Las obras sociales sindicales se originaron en los huecos asistenciales no cubiertos por el Estado. La cautividad de los aportes —dispuesta durante el gobierno de Onganía para amarrar al gremialismo al sistema— generó ya un cambio notable en la conciencia de los gremialistas, convertidos en managers de empresas de servicios sociales que en la actualidad mueven unos 3000 millones de dólares al año y proveen de medicina, turismo o educación profesional a 17 millones de trabajadores. Con la infinita posibilidad de obtener "retornos" por concesiones a determinados prestadores, surgieron los jefes sindicales de hábitos empresarios y minados por el poder. Seguros de vida cautivos para los empleados de una actividad, planes de vivienda y cooperativas, fueron y son accesorios más o menos rentables.

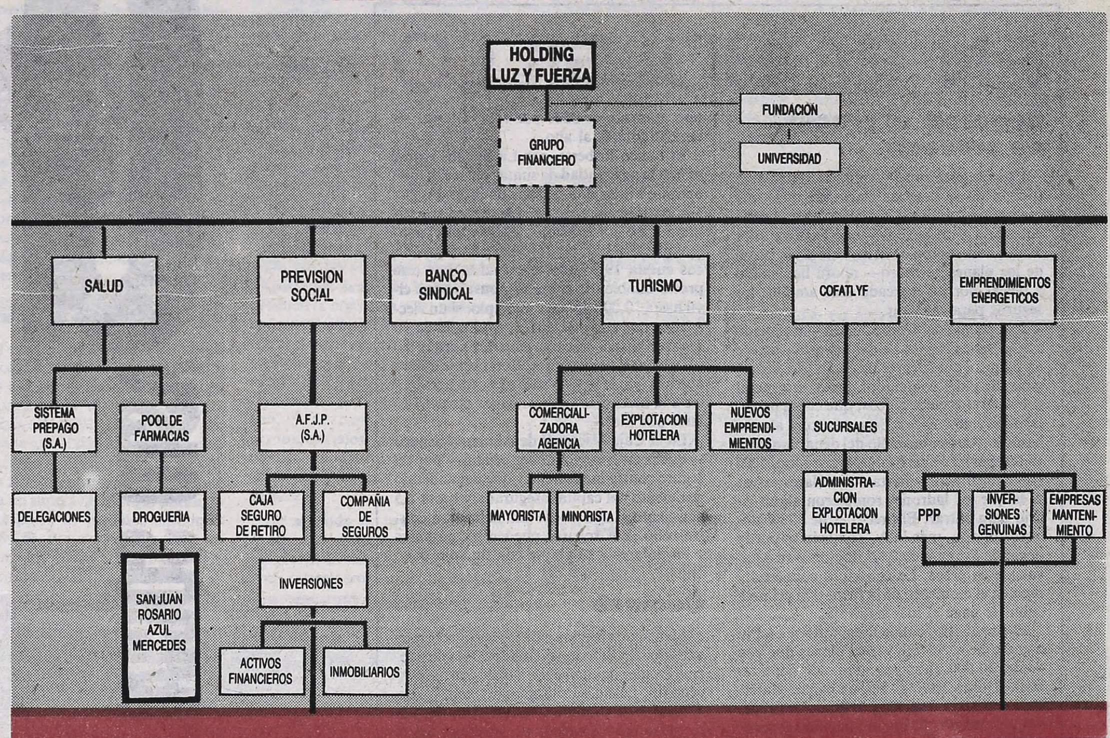
Pero el futuro ya está a la vista. El menú de nuevas oportunidades ofrecido por el menemismo a los jefes sindicales tuvo una entrada apetitosa con la Ley de Privatizaciones, que incorporó los Programas de Propiedad Participada (PPP) para evitar que éstos le pusieran la proa al desguace del Estado. Con la posibilidad de comprar el 10 por ciento de las empresas privatizadas, unos 160 mil trabajadores quedaron en las puertas del "capitalismo popular" por la transferencia de 1100 millones de dólares. Pero son valores hipotéticos, porque el modelo de sindicación de los paquetes accionarios dispuesto establece su inamovilidad por largos periodos en los que los sindicalistas administrarán los "fondos de recompra" hasta completar el pago, como ya ocurrió con las telefónicas y la federación sindical FOETRA.

Luego de oponerse sin voluntad a las jubilaciones privadas que transferirán unos 4000 millones de dólares al año al sistema de capitalización, los principales jefes de la CGT obtuvieron que el proyecto de ley les reconozca el derecho a participar del negocio. Varios gremios (mercantiles, mecánicos, plásticos) organizaron ya sistemas convencionales y se asocian a grupos aseguradores para entrar en un mercado del que tienen manejo a través de sus estructuras sociales.

Otros sindicatos, como la Unión Ferroviaria que ha perdido ya la mitad de sus afiliados, buscan convertirse en empresarios del riel asociados a empresas extranjeras (la Burlington), aspiración en la que Luz y Fuerza no le va en zaga; se dispone a licitar el sistema de transporte energético en el NOA.

Los gremialistas del sector de servicios corren hoy con las mejores chances de abrochar los flamantes negocios aunque también en los sectores mejor estructurados de la industria se planean soluciones similares. Se convierten así en abanderados de los que la sociología laboral denomina en todo el mundo "sindicalismo de negocios".

ORGANIGRAMA DE LUZ Y FUERZA S.A.





CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

AGROMETAL S.A.

Esta firma tradicional tiene su sede y planta industrial en la localidad cordobesa vistosamente bautizada Monte Maíz y es dueña, a su vez, de la metalúrgica Ingersoll-Agrometal. El mercado de los equipos para el agro es el terreno de operaciones de Agrometal. Allí su participación viene creciendo en porcentaje (vulgo "market share"), aunque la demanda continúa en una profunda depresión.

A despecho del exitismo vertido por los funcionarios, la facturación de Agrometal se ubicaba el año pasado —segundo de convertibilidad y tercero de revolución productiva— a niveles 25 por ciento por debajo de los años terribles de 1989 y 1990.

Por aquel entonces, el crédito —punto de partida para poder colocar regularmente una producción de bienes de capital— era escasísimo para el sector manufacturero y los directivos de Agrometal se quejaban porque el sector financiero no cumplía con "las funciones que justifican su existencia como agente económico". Más recientemente, la flojedad del mercado fue derrotando todas y cada una de las expectativas de ventas de los ejecutivos. Sin el marco dramático que diera la hiperinflación, el hecho es que durante 1992 también primó la falta de créditos de inversión a tasas razonables de interés, junto con otras dificultades específicas del agro.

Como era de esperar, la pobreza de la demanda repercutió en los resultados de Agrometal, que retribuyó a sus capitalistas dándoles pérdidas en forma casi predominante a lo largo de los tres últimos años (ver el gráfico que acompaña esta nota).

Las ventas de sembradoras, arados, rastras y cultivadores son un buen indicador de la baja demanda de inversión de los productores agrícolas y, además, de sus expectativas acerca del futuro. En ausencia de orientación estatal para conseguir una mayor inversión agrícola, y dada la intensidad que ambas tienen en otras latitudes, la sugerencia del mercado a los agricultores —a través del precio— es lógica y consiste en un desaliento estructural para producir aquí. Lejos de empujar a la mecanización agrícola para bajar el costo unitario, este contexto tiende a afiliar un mayor número de tierras a estrategias de descapitalización con la consiguiente disminución en la competitividad externa.

LA MANO INVISIBLE DEL MERCADO NO QUISO TECNIFICAR EL AGRO
MILLONES DE PESOS
2
0
-2
-4
1990
1991
1992
Cifras Trimestrales
RESULTADO NETO
Fuente: Agrometal

Comercio con ECLIPS

(Por Adrián Markuc*) La preocupación por el crecimiento del déficit registrado en el comercio argentino con Brasil está ocultando los problemas originados en el intercambio argentino con Estados Unidos. Mientras el resultado negativo del tráfico de exportaciones e importaciones con nuestro socio del MERCOSUR recién se manifiesta en 1992, luego de haber completado tres años, 1988, 1989 y 1990, de saldos positivos para la Argentina, el déficit del comercio bilateral con Estados Unidos ya está presente en el año 1991, revirtiendo tres años de superávit (1988, 1989 y 1990).

Por lo tanto, la presentación de los resultados del comercio con Brasil como el *mayor* problema del comercio exterior argentino y del aumento de las importaciones desde ese país como una invasión del mercado argentino está ocultando la existencia de un hecho similar determinado por el comercio con EE.UU. y cuya gravedad es igual o *mayor* que la que surge del intercambio con Brasil.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones argentinas en el comercio bilateral con Brasil y con EE.UU. es el que causa la preocupación señalada y que lleva a pensar cuál es el problema más grave para el futuro inmediato y para las perspectivas de mediano plazo del "modelo" de actividad económica que se está tratando de consolidar en nuestro país.

Exportaciones

El cuadro adjunto permite apreciar las diferencias en el comportamiento de las exportaciones e importaciones de la Argentina hacia y desde Brasil y EE.UU. en el período 1989-1991 y lo sucedido en los primeros nueve meses de 1992 comparados con igual lapso del año 1991.

En el caso de las exportaciones hacia Brasil, puede apreciarse su crecimiento desde el año 1987, que se mantiene en 1988 y 1989 y también en 1990-91, aunque con menor tasa de aumento que en los años anteriores. Estos son los años durante los que se ha profundizado el proceso de integración entre ambos países, con un acuerdo bilateral primero y con el Tratado de Asunción después, para la constitución del MERCOSUR.

En cuanto a las exportaciones hacia EE.UU., el crecimiento que se viene registrando desde mediados de los años 80 se mantiene hasta 1990. En el año 1991, las exportaciones argentinas registran una caída del 15 por ciento respecto del año anterior y este resultado vuelve a repetirse en los primeros nueve meses del año 1992 comparados con igual período de 1991. Hay una nueva disminución del orden del 12 por ciento, que pronuncia un total anual igualmente regresivo.

El panorama se torna más preocupante si se enfocan los *bienes exportados*. En el caso de Brasil la composición de las exportaciones muestra que los productos de origen vegetal y animal y sus manufacturas, las maquinarias y los productos metálicos, el material de transporte

EN EL BOLSILLO

Seguros: el precio de prevenir

Estar seguro puede ser un riesgo. Sobre todo si no se tiene en claro qué es lo que incluye cada póliza y el monto exacto de la cobertura. Los bancos —que hace ya unos 5 años se metieron en el negocio de la mano de los planes de retiro— ahora han salido a pelear por un mercado más amplio: los seguros para el hogar.

La Estrella, del Grupo Juncal —vinculado con la Banca Nazionale del Lavoro— ofrece un paquete que incluye incendio (del departamento y del contenido), robo en general y de aparatos electrónicos, que cubre un total de 83.000 dólares. Esta cobertura abarca hasta 60.000 por incendio del departamento, 18.000 por su contenido, 2000 por robo, 5000 por electrónicos y hasta 100 dólares extras si es que los ladrones rompieron algún vidrio para entrar. El precio es de 173,7 dólares por año, más IVA. También se puede pagar en 5 cuotas de 34,7 dólares o su equivalente en pesos. La cobertura comienza a regir en el momento de la firma y la primera cuota se paga el mes siguiente.

El Banco Río, con la aseguradora La Patagonia S.A., ofrece varios planes que van desde 30.000 (por incendio del departamento) hasta 200.000. Por un paquete intermedio que cubre 80.000 por incendio del departamento, 20.000 por el contenido general, 6000 por robo, 800 por robo de una TV, 600 de una videocasetera y 500 por un equipo de audio, la cuota es de 26 dólares. El asegurado debe abrir una cuenta y se debita automáticamente, pero si durante 3 meses consecutivos no hay fondos para cubrir la cuota, el seguro se cancela.

La dupla Banco de Galicia-Santiago de Compostela también exige la apertura de una caja de ahorro o cuenta corriente. Un seguro que cubre hasta 67.500 dólares por incendio de edificio y 22.500 por contenido, más 9000 por robo (incluye electrónicos) implica un desembolso anual de 303 (más IVA). En cuotas hay que hacer un primer pago de 99 dólares y otros 5 de 51 dólares. Para un paquete de 60.000 dólares por incendio, 20.000 por contenido y 8000 por robo el costo es de 270 dólares al año.

El Banco Roberts, con La Buenos Aires, ofrece la posibilidad de sumar planes, lo que permite tomar dos seguros de incendio por 50.000 dólares cada uno. Un seguro que cubra 50.000 por incendio, 20.000 por el contenido, 2000 por robo y 3000 por electrónicos cuesta 19 dólares mensuales. Por este precio también se cubre responsabilidad civil hasta 10.000 dólares. Ejemplo: si un electricista que está haciendo un arreglo en su casa recibe una descarga eléctrica porque usted no tiene un disyuntor. Si el cliente quiere además que el seguro cubra contra accidentes a la mucama, hay que pagar otros 7 dólares por mes.

En la Caja Nacional de Ahorro y Seguro —que pronto dejará de ser estatal— por un seguro contra incendio hay que pagar el uno por ciento del capital asegurado y hasta 2,5 por ciento si se trata de una cobertura contra robo. Los seguros pueden ser en pesos o en dólares y se abona con un solo pago anual.

Cocinas

El menú de precios para las cocinas es muy variado. En Baltaian (Cabildo 2311) una cocina Domec de cuatro hornallas, con autoencendido, horno autolimpiante y luz, cuesta 735 pesos de contado y 760 con tarjeta. Para presupuestos menos pretensiosos, en el mismo local, una Orbis de 4 hornallas y sin ningún opcional, vale 344 pesos de contado y 326 con tarjeta.

En la zona de Boedo, en Sergio Pons, la misma cocina Orbis cuesta 370 de contado, y por una Volcán con horno visor y luz, piden 450.

La Longvie, una autolimpiante con horno visor, puede conseguirse por 574 pesos de contado, en Ferrando, y por 698 en Frávega. En Garbarino (Florida y Corrientes), la misma marca pero blanca y sin encendido automático cuesta 451 pesos.

Frávega ofrece una Domec de 4 hornallas, sin luz ni encendido automático por 522 pesos, y en Ferrando, la misma marca pero con opción autolimpiante, cuesta 590 pesos.



ASTO SOCIAL

LO QUE MATA ES LA

El gasto público en educación, salud y seguridad social que figura en el presupuesto para este año es proporcionalmente equiparable con los de países del Primer Mundo. El problema es que aquí no se utiliza ese dinero de manera eficiente.

(Por Adalberto Rodríguez Giavarini) La mayoría de los agentes económicos considera hoy que el presente será un año de aplacamiento de la actividad económica. Es que en 1993 se juegan no sólo los comicios destinados a la renovación parcial de la Cámara de Diputados en setiembre, sino todo el proyecto reelectoralista del gobierno, considerando que en el segundo semestre de 1994 seguramente estaremos en campaña electoral de cara a las elecciones presidenciales a fin de ese año o a comienzos de 1995. Por ello se abre ahora un período de varios meses en los cuales los objetivos políticos pueden influir fuertemente sobre las decisiones de política económica, generando lógica incertidumbre.

Considerando las proyecciones del gasto público, que contemplan un aumento del orden del 10 por ciento para 1993, y los programas de asistencia social enunciados por el Gobierno, las expectativas se abren también en los segmentos más relegados de la población. Al respecto resultan interesantes las conclusiones de una encuesta realizada por el analista J. Otaegui acerca de la autenticidad de las intenciones del Gobierno en relación con los planes asistenciales en elaboración: el 51,6 por ciento de los encuestados consideró que los mismos persiguen fines meramente electorales. A su vez un 19,7 por ciento estimó que no hay motivaciones auténticas, pero que pueden dejar algún beneficio a la población.

Sobre este último aspecto cabe realizar algunas reflexiones. El proyecto de presupuesto para 1993 presentado por el Gobierno contempla un gasto público social del 28,2 por ciento del PBI. Dentro de dicho porcentaje se incluye a áreas tales como educación, salud, vivienda, bienes-

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

AGROMETAL S.A.

LA MANO INVISIBLE DEL MERCADO NO QUISO TECNIFICAR EL AGRO

MILLONES DE PESOS · Cifras Trimestrales · RESULTADO NETO

Fuente: Agrometal

Esta firma tradicional tiene su sede y planta industrial en la localidad cordobesa vistosamente bautizada Monte Maíz y es dueña, a su vez, de la metalúrgica Ingersoll-Agrometal. El mercado de los equipos para el agro es el terreno de operaciones de Agrometal. Allí su participación viene creciendo en porcentaje (vulgo "market share"), aunque la demanda continúa en una profunda depresión.

A despecho del estímulo vertido por los funcionarios, la facturación de Agrometal se ubicaba el año pasado —segundo de convertibilidad y tercero de revolución productiva— a niveles 25 por ciento por debajo de los años terribles de 1989 y 1990.

Por aquel entonces, el crédito —punto de partida para poder colocar regularmente una producción de bienes de capital— era escasísimo para el sector manufacturero y los directivos de Agrometal se quejaban porque el sector financiero no cumplía con "las funciones que justifican su existencia como agente económico". Más recientemente, la flojedad del mercado fue derrotando todas y cada una de las expectativas de ventas de los ejecutivos. Sin el marco dramático que diera la hiperinflación, el hecho es que durante 1992 también primó la falta de créditos de inversión a tasas razonables de interés, junto con otras dificultades específicas del agro.

Como era de esperar, la pobreza de la demanda repercutió en los resultados de Agrometal, que retribuyó a sus capitalistas dándoles pérdidas en forma casi predominante a lo largo de los tres últimos años (ver el gráfico que acompaña esta nota).

Las ventas de sembradoras, arados, rastras y cultivadores son un buen indicador de la baja demanda de inversión de los productores agrícolas y, además, de sus expectativas acerca del futuro. En ausencia de orientación estatal para conseguir una mayor inversión agrícola, y dada la intensidad que ambas tienen en otras latitudes, la sugerencia del mercado a los agricultores —a través del precio— es lógica y consiste en un desaliento estructural para producir aquí. Lejos de empujar a la mecanización agrícola para bajar el costo unitario, este contexto tiende a afiliar un mayor número de tierras a estrategias de descapitalización con la consiguiente disminución en la competitividad interna.

EN EL BOLSILLO

Seguros: el precio de prevenir

Estar seguro puede ser un riesgo. Sobre todo si no se tiene en claro qué es lo que incluye cada póliza y el monto exacto de la cobertura. Los bancos —que hace ya unos 5 años se metieron en el negocio de la mano de los planes de retiro— ahora han salido a pelear por un mercado más amplio: los seguros para el hogar.

La Estrella, del Grupo Juncal —vinculado con la Banca Nazionale del Lavoro— ofrece un paquete que incluye incendio (del departamento y del contenido), robo en general y de aparatos electrónicos, que cubre un total de 83.000 dólares. Esta cobertura abarca hasta 60.000 por incendio del departamento, 18.000 por su contenido, 2000 por robo, 5000 por electrónicos y hasta 100 dólares extras si es que los ladrones rompieron algún vidrio para entrar. El precio es de 173,7 dólares por año, más IVA. También se puede pagar en 5 cuotas de 34,7 dólares o su equivalente en pesos. La cobertura comienza a regir en el momento de la firma y la primera cuota se paga el mes siguiente.

El Banco Río, con la aseguradora La Patagonia S.A., ofrece varios planes que van desde 30.000 (por incendio del departamento) hasta 200.000. Por un paquete intermedio que cubre 80.000 por incendio del departamento, 20.000 por el contenido general, 6000 por robo, 800 por robo de una TV, 600 de una videocasetera y 500 por un equipo de audio, la cuota es de 26 dólares. El asegurado debe abrir una cuenta y se debita automáticamente, pero si durante 3 meses consecutivos no hay fondos para cubrir la cuota, el seguro se cancela.

La dupla Banco de Galicia-Santiago de Compostela también exige la apertura de una caja de ahorro o cuenta corriente. Un seguro que cubre hasta 67.500 dólares por incendio de edificio y 22.500 por contenido, más 9000 por robo (incluye electrónicos) implica un desembolso anual de 303 (más IVA). En cuotas hay que hacer un primer pago de 99 dólares y otros 5 de 51 dólares. Para un paquete de 60.000 dólares por incendio, 20.000 por contenido y 8000 por robo el costo es de 270 dólares al año.

El Banco Roberts, con La Buenos Aires, ofrece la posibilidad de sumar planes, lo que permite tomar dos seguros de incendio por 50.000 dólares cada uno. Un seguro que cubra 50.000 por incendio, 20.000 por el contenido, 2000 por robo y 3000 por electrónicos cuesta 19 dólares mensuales. Por este precio también se cubre responsabilidad civil hasta 10.000 dólares. Ejemplo: si un electricista que está haciendo un arreglo en su casa recibe una descarga eléctrica porque usted no tiene un disyuntor. Si el cliente quiere además que el seguro cubra contra accidentes a la mucama, hay que pagar otros 7 dólares por mes.

En la Caja Nacional de Ahorro y Seguro —que pronto dejará de ser estatal— por un seguro contra incendio hay que pagar el uno por ciento del capital asegurado y hasta 2,5 por ciento si se trata de una cobertura contra robo. Los seguros pueden ser en pesos o en dólares y se abona con un solo pago anual.

Cocinas

El menú de precios para las cocinas es muy variado. En Baltaian (Cabildo 2311) una cocina Domec de cuatro hornallas, con autoencendido, horno autolimpiante y luz, cuesta 735 pesos de contado y 760 con tarjeta. Para presupuestos menos pretensiosos, en el mismo local, una Orbis de 4 hornallas y sin ningún opcional, vale 344 pesos de contado y 326 con tarjeta.

En la zona de Boedo, en Sergio Pons, la misma cocina Orbis cuesta 370 de contado, y por una Volcán con horno visor y luz, piden 450.

La Longvie, una autolimpiante con horno visor, puede conseguirse por 574 pesos de contado, en Ferrando, y por 698 en Frávega. En Garbarino (Florida y Corrientes), la misma marca pero blanca y sin encendido automático cuesta 451 pesos.

Frávega ofrece una Domec de 4 hornallas, sin luz ni encendido automático por 522 pesos, y en Ferrando, la misma marca pero con opción autolimpiante, cuesta 590 pesos.

COMERCIO

Comercio con Brasil y Estados Unidos

ECLIPSE DE DEFICIT

El debate sobre el creciente déficit de la balanza comercial argentina —que en 1992 llegó a 2564 millones de dólares— se centra en el desequilibrio del intercambio con Brasil, y oculta una realidad mucho más preocupante como la del déficit con Estados Unidos.

EN 1992 EL DEFICIT DE LA ARGENTINA SUBIO UN 536 %

EN 1992 EL DEFICIT DE LA ARGENTINA SUBIO UN 522 %

(Por Adrián Markuc)* La preocupación por el crecimiento del déficit registrado en el comercio argentino con Brasil está ocultando los problemas originados en el intercambio argentino con Estados Unidos. Mientras el resultado negativo del tráfico de exportaciones e importaciones con nuestro socio del MERCOSUR recién se manifiesta en 1992, luego de haber completado tres años, 1988, 1989 y 1990, de saldos positivos para la Argentina, el déficit del comercio bilateral con Estados Unidos ya está presente en el año 1991, revirtiendo tres años de superávit (1988, 1989 y 1990).

Por lo tanto, la presentación de los resultados del comercio con Brasil como el mayor problema del comercio exterior argentino y del aumento de las importaciones desde ese país como una invasión del mercado argentino está ocultando el proceso de un hecho similar determinado por el comercio con EE.UU. y cuya gravedad es igual o *mayor* que la que surge del intercambio con Brasil.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones argentinas en el comercio bilateral con Brasil y con EE.UU. es el que causa la preocupación señalada y que lleva a pensar cuál es el problema más grave para el futuro inmediato y para las perspectivas de mediano plazo del "modelo" de actividad económica que se está tratando de consolidar en nuestro país.

Exportaciones

El cuadro adjunto permite apreciar las diferencias en el comportamiento de las exportaciones e importaciones de la Argentina hacia y desde Brasil y EE.UU. en el período 1989-1991 y lo sucedido en los primeros nueve meses de 1992 comparados con igual lapso del año 1991.

En el caso de las exportaciones hacia Brasil, puede apreciarse su crecimiento desde el año 1987, que se mantiene en 1988 y 1989 y también en 1990-91, aunque con menor tasa de aumento que en los años anteriores. Estos son los años durante los que se ha profundizado el proceso de integración entre ambos países, con un acuerdo bilateral primero y con el Tratado de Asunción después, para la constitución del MERCOSUR.

En cuanto a las exportaciones hacia EE.UU., el crecimiento que se viene registrando desde mediados de los años 80 se mantiene hasta 1990. En el año 1991, las exportaciones argentinas registran una caída del 15 por ciento respecto del año anterior y los primeros nueve meses de 1992 comparados con igual período de 1991. Hay una nueva disminución del orden del 12 por ciento, que prenuncia un total anual igualmente regresivo.

El panorama se torna más preocupante si se enfocan los *bienes exportados*. En el caso de Brasil la composición de las exportaciones muestra que los productos de origen vegetal y animal y sus manufacturas, las maquinarias y los productos metálicos, el material de transporte (automotriz) y los productos textiles concentran aproximadamente el 90 por ciento del total. La caída en 1992 afecta principalmente a los productos animales y vegetales, y, en menor magnitud, a los productos químicos, textiles y maquinarias. Pero el total exportado sólo disminuye en el orden del 7 por ciento.

En cambio, respecto de EE.UU., hay *diez capítulos* donde se concentra el *80 por ciento de los bienes exportados* (los diez principales productos de exportación cubren casi la mitad de este conjunto) y todos ellos registran una caída en 1992; las excepciones son el jugo de manzana y el petróleo crudo. Los rubros son combustibles, preparados de carne y pescado, de vegetales; cueros, pieles y sus manufacturas, siderúrgicos, tabaco, aceites vegetales, químicos, calzado y azúcares.

Importaciones

El crecimiento de las importaciones es generalizado desde ambos orígenes. Sin embargo, cabe señalar algunas diferencias sugestivas: en el caso de Brasil, el mayor aumento en valor absoluto, y uno de los principales en términos porcentuales, es el correspondiente a vehículos automóviles, partes y piezas. Este solo rubro explica cerca del 50 por ciento del aumento de las importaciones argentinas desde Brasil en los primeros 9 meses de 1992. En segundo lugar, en valores absolutos, se ubican las maquinarias (bienes de capital) y los productos metalúrgicos, que explican casi un tercio del incremento de 1992.

En el caso de EE.UU. uno de los principales rubros de importación es la electrónica de consumo y los instrumentos científicos computarizados. Otro de los mayores grupos de importación es el de productos químicos (orgánicos, abonos, fertilizantes, herbicidas). La maquinaria (bienes de capital) y los vehículos automóviles completan, junto con los productos plásticos y sus manufacturas y los juguetes, el conjunto de los bienes que más compra la Argentina de EE.UU. Son *diez capítulos* de la nomenclatura arancelaria que reúnen más de *dos tercios (70 por ciento)* del total de las compras argentinas en ese país.

Déficit-Superávit

El cuadro adjunto presenta los datos correspondientes a los últimos años y la información provisoria correspondientes al período enero-setiembre de 1992. De allí surge claramente que el déficit en el comercio bilateral con Brasil recién se concreta en 1992, ya que hasta 1991 se mantenía un superávit, aunque disminuido respecto de los años anteriores (1989-90). Por el otro lado, el crecimiento del déficit en 1992 es llamativo, pero no tanto como para hacer olvidar el pasado reciente de la relación bilateral (cuando teníamos déficit, lapso que abarca desde 1980 hasta 1988; con la única excepción de 1986) y menos aún para dejar de tener en cuenta que existe un déficit similar en valor absoluto y en creciente aumento con EE.UU. en 1992..

En efecto, el déficit en el comercio bilateral con EE.UU. no sólo es comparable al que se registra con Brasil, sino que ya viene del año 1991, cuando se revirtió el saldo positivo obtenido por la Argentina en el comercio en los años anteriores (1988-1990). La situación puede calificarse de *peor*, porque el saldo negativo en el comercio bilateral con Estados Unidos *se repite en 1992* y *se repite con un aumento proporcional que significa una multiplicación por seis* del resultado negativo obtenido en el año 1991 (ver cuadro).

Conclusión

De la breve exposición de las características del comercio bilateral argentino con esos dos países pueden derivarse algunas también breves consideraciones que pueden ser útiles para el futuro.

La primera es que las exportaciones argentinas a EE.UU. están afectadas por un problema de competitividad que surge de la estructura productiva argentina y sus niveles de costo de producción (tecnología e infraestructura juegan un papel esencial). Además, no dependen de la demanda de EE.UU. sino de su propia capacidad de ofrecer precio y calidad, y se concentran en rubros agroindustriales, minerales o commodities industriales en forma muy manifiesta. Son, por tanto, *muy vulnerables*.

La segunda es que las protestas contra el aumento de las importaciones desde Brasil oculta el aumento general y en particular desde EE.UU. La industria argentina debe estar en condiciones de competir en el mercado interno y en el exterior, si es que el modelo económico actual pretende perdurar. Para ello, el Estado y los empresarios deben contribuir con mayor inversión a que cambie y se perfeccione la estructura productiva. La especialización no se va a lograr con incentivos para importar, sino que deberá generarse por incorporación de tecnología y adaptación de productos en condiciones competitivas de calidad y precio.

La tercera es que la integración económica y el MERCOSUR sólo pueden crecer si aumenta el comercio. Las quejas contra las importaciones ocultan en gran medida los problemas para competir y la negativa para invertir.

La cuarta y última por ahora es que las "relaciones carnales" son incapaces de asegurar un resultado positivo en el comercio. Por el contrario, estas relaciones sirven para que los productos estadounidenses se vendan más a América latina y contribuyan a paliar el problema de la balanza comercial de EE.UU.

** Este artículo se ha basado en material estadístico recopilado y presentado por el ministro Antonio Seward, ex director de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Industria y futuro consejero económico argentino en la embajada de nuestro país en Washington.*

COMERCIO DE LA ARGENTINA CON EE.UU. Y BRASIL
(en millones de dólares y % de variación respecto del año anterior)

	1989	%	1990	%	1991	%	9 meses 1991	9 meses 1992	%
Exportaciones de la Argentina									
hacia Brasil	1747	76,2	1388	11,3	1615	18,3	1176	1092	-7,2
hacia EE.UU.	1371	7,4	1474	7,5	1252	-15,1	988	806	-12,4
Importaciones de la Argentina									
desde Brasil	722	-25,0	645	-10,6	1476	128,9	973	2151	121,0
desde EE.UU.	1000	12,1	1123	12,3	1897	69,0	1161	1969	70,0
Saldo									
con Brasil	525	—	743	41,6	139	-81,0	203	-1059	522,0
con EE.UU.	371	—	351	-5,3	-646	-184,0	-173	-1163	536,0

Elaboración propia en base a DECEX (Brasil), Departamento de Comercio de Estados Unidos y Secretaría de Industria y Comercio de la Argentina.

GASTO SOCIAL

LO QUE MATA ES LA INEFICIENCIA

El gasto público en educación, salud y seguridad social que figura en el presupuesto para este año es proporcionalmente equiparable con los de países del Primer Mundo. El problema es que aquí no se utiliza ese dinero de manera eficiente.

(Por Adalberto Rodríguez Giavarini) La mayoría de los agentes económicos considera hoy que el presente será un año de aplacamiento de la actividad económica. Es que en 1993 se juegan no sólo los comicios destinados a la renovación parcial de la Cámara de Diputados en setiembre, sino todo el proyecto reelectoralista del gobierno, considerando que en el segundo semestre de 1994 seguramente estaremos en campaña electoral de cara a las elecciones presidenciales a fin de ese año o a comienzos de 1995. Por ello se abre ahora un período de varios meses en los cuales los objetivos políticos pueden influir fuertemente sobre las decisiones de política económica, generando lógica incertidumbre.

Considerando las proyecciones del gasto público, que contemplan un aumento del orden del 10 por ciento para 1993, y los programas de asistencia social enunciados por el Gobierno, las expectativas se abren también en los segmentos más relegados de la población. Al respecto resultan interesantes las conclusiones de una encuesta realizada por el analista J. Otaegui acerca de la autenticidad de las intenciones del Gobierno en relación con los planes asistenciales en elaboración: el 51,6 por ciento de los encuestados consideró que los mismos persiguen fines meramente electorales. A su vez un 19,7 por ciento estimó que no hay motivaciones auténticas, pero que pueden dejar algún beneficio a la población.

Sobre este último aspecto cabe realizar algunas reflexiones. El proyecto de presupuesto para 1993 presentado por el Gobierno contempla un gasto público social del 28,2 por ciento del PBI. Dentro de dicho porcentaje se incluye a áreas tales como educación, salud, vivienda, bienestar social, seguridad social, trabajo y otros servicios urbanos.

Solamente en gastos en educación, el presupuesto 1993 prevé un 5,23 por ciento del PBI, levemente superior al del año pasado (5 por ciento), porcentaje similar al gastado en años recientes por naciones como Estados Unidos (5,22 por ciento), Inglaterra (5,01 por ciento), Canadá (5,18 por ciento) y notoriamente superior a Alemania (3,58 por ciento).

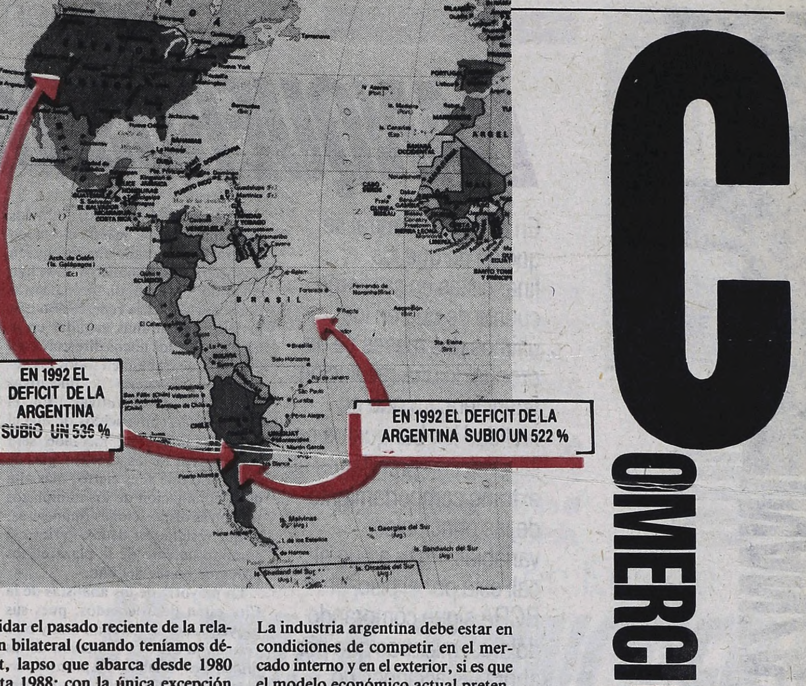
Las erogaciones en salud fueron en 1992 del orden del 5,41 por ciento del PBI previéndose un 5,86 por ciento para el presente año. Indices que son inferiores a Estados Unidos y Canadá (6,06), pero levemente superiores a Inglaterra (5,06).

Finalmente, los gastos de Bienestar y Seguridad Social fueron el año pasado del 12,11 por ciento del PBI, contemplándose para 1993 un 14,38 por ciento. Porcentajes que resultan llamativamente altos comparados con Inglaterra (14,24), Canadá (12,33), y superiores a Estados Unidos (8,34).

La similitud de las relaciones citadas releja que en la atención de las demandas de la población hay un problema de eficiencia. Cuando la ciudadanía desconfía es porque se le ha dado motivos para ello. Episodios como los de la leche contaminada, los guardapolvos, los bonos solidarios, el reparto de juguetes, etc. alientan las sospechas de asignación incorrecta del gasto público social. En la Argentina no hay falta de recursos financieros para los programas sociales como lo muestra el proyecto de presupuesto para 1993. Lo que falta es la voluntad política de utilizar los medios existentes de manera que beneficien realmente a los necesitados y criterios para hacer eficiente el empleo de dichos recursos.

E DE DEFICIT

El debate sobre el creciente déficit de la balanza comercial argentina —que en 1992 llegó a 2564 millones de dólares— se centra en el desequilibrio del intercambio con Brasil, y oculta una realidad mucho más preocupante como la del déficit con Estados Unidos.



(automotriz) y los productos textiles concentran aproximadamente el 90 por ciento del total. La caída en 1992 afecta principalmente a los productos animales y vegetales, y, en menor magnitud, a los productos químicos, textiles y maquinarias. Pero el total exportado sólo disminuye en el orden del 7 por ciento.

En cambio, respecto de EE.UU., hay *diez capítulos* donde se concentra el *80 por ciento de los bienes exportados* (los diez principales productos de exportación cubren casi la mitad de este conjunto) y todos ellos registran una caída en 1992; las excepciones son el jugo de manzana y el petróleo crudo. Los rubros son combustibles, preparados de carne y pescado, de vegetales; cueros, pieles y sus manufacturas, siderúrgicos, tabaco, aceites vegetales, químicos, calzado y azúcares.

Importaciones

El crecimiento de las importaciones es generalizado desde ambos orígenes. Sin embargo, cabe señalar algunas diferencias sugestivas: en el caso de Brasil, el mayor aumento en valor absoluto, y uno de los principales en términos porcentuales, es el correspondiente a vehículos automóviles, partes y piezas. Este solo rubro explica cerca del 50 por ciento del aumento de las importaciones argentinas desde Brasil en los primeros 9 meses de 1992. En segundo lugar, en valores absolutos, se ubican las maquinarias (bienes de capital) y los productos metalúrgicos, que explican casi un tercio del incremento de 1992.

En el caso de EE.UU. uno de los principales rubros de importación es la electrónica de consumo y los instrumentos científicos computarizados. Otro de los mayores grupos de importación es el de productos químicos (orgánicos, abonos, fertilizantes, herbicidas). La maquinaria (bienes de capital) y los vehículos automóviles completan, junto con los productos plásticos y sus manufacturas y los juguetes, el conjunto de los bienes que más compra la Argentina de EE.UU. Son *diez capítulos* de la nomenclatura arancelaria que reúnen más de *dos tercios (70 por ciento)* del total de las compras argentinas en ese país.

Déficit-Superávit

El cuadro adjunto presenta los datos correspondientes a los últimos años y la información provisoria correspondientes al período enero-setiembre de 1992. De allí surge claramente que el déficit en el comercio bilateral con Brasil recién se concreta en 1992, ya que hasta 1991 se mantenía un superávit, aunque disminuido respecto de los años anteriores (1989-90). Por el otro lado, el crecimiento del déficit en 1992 es llamativo, pero no tanto como para hacer olvidar el pasado reciente de la relación bilateral (cuando teníamos déficit, lapso que abarca desde 1980 hasta 1988; con la única excepción de 1986) y menos aún para dejar de tener en cuenta que existe un déficit similar en valor absoluto y en creciente aumento con EE.UU. en 1992.

En efecto, el déficit en el comercio bilateral con EE.UU. no sólo es comparable al que se registra con Brasil, sino que ya viene del año 1991, cuando se revirtió el saldo positivo obtenido por la Argentina en el comercio en los años anteriores (1988-1990). La situación puede calificarse de *peor*, porque el saldo negativo en el comercio bilateral con Estados Unidos *se repite en 1992* y *se repite con un aumento proporcional que significa una multiplicación por seis* del resultado negativo obtenido en el año 1991 (ver cuadro).

Conclusión

De la breve exposición de las características del comercio bilateral argentino con esos dos países pueden derivarse algunas también breves consideraciones que pueden ser útiles para el futuro.

La primera es que las exportaciones argentinas a EE.UU. están afectadas por un problema de competitividad que surge de la estructura productiva argentina y sus niveles de costo de producción (tecnología e infraestructura juegan un papel esencial). Además, no dependen de la demanda de EE.UU. sino de su propia capacidad de ofrecer precio y calidad, y se concentran en rubros agroindustriales, minerales o commodities industriales en forma muy manifiesta. Son, por tanto, *muy vulnerables*.

La segunda es que las protestas contra el aumento de las importaciones desde Brasil oculta el aumento general y en particular desde EE.UU.

La industria argentina debe estar en condiciones de competir en el mercado interno y en el exterior, si es que el modelo económico actual pretende perdurar. Para ello, el Estado y los empresarios deben contribuir con mayor inversión a que cambie y se perfeccione la estructura productiva. La especialización no se va a lograr con incentivos para importar, sino que deberá generarse por incorporación de tecnología y adaptación de productos en condiciones competitivas de calidad y precio.

La tercera es que la integración económica y el MERCOSUR sólo pueden crecer si aumenta el comercio. Las quejas contra las importaciones ocultan en gran medida los problemas para competir y la negativa para invertir.

La cuarta y última por ahora es que las "relaciones carnales" son incapaces de asegurar un resultado positivo en el comercio. Por el contrario, estas relaciones sirven para que los productos estadounidenses se vendan más a América latina y contribuyan a paliar el problema de la balanza comercial de EE.UU.

* *Este artículo se ha basado en material estadístico recopilado y presentado por el ministro Antonio Seward, ex director de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Industria y futuro consejero económico argentino en la embajada de nuestro país en Washington.*

COMERCIO DE LA ARGENTINA CON EE.UU. Y BRASIL
(en millones de dólares y % de variación respecto del año anterior)

	1989	%	1990	%	1991	%	9 meses 1991	9 meses 1992	%
Exportaciones de la Argentina									
hacia Brasil	1747	76,2	1388	11,3	1615	16,3	1176	1092	-7,2
hacia EE.UU.	1371	7,4	1474	7,5	1252	-15,1	988	806	-12,4
Importaciones de la Argentina									
desde Brasil	722	-25,0	645	-10,6	1476	128,9	973	2151	121,0
desde EE.UU.	1000	12,1	1123	12,3	1897	69,0	1161	1969	70,0
Saldo									
con Brasil	525	—	743	41,6	139	-81,0	203	-1059	522,0
con EE.UU.	371	—	351	-5,3	-646	-184,0	-173	-1103	536,0

Elaboración propia en base a DECEX (Brasil), Departamento de Comercio de Estados Unidos y Secretaría de Industria y Comercio de la Argentina.

EFICIENCIA

ar social, seguridad social, trabajo otros servicios urbanos.

Solamente en gastos en educación, l presupuesto 1993 prevé un 5,23 or ciento del PBI, levemente superior al del año pasado (5 por ciento), porcentaje similar al gastado en años recientes por naciones como Estados Unidos (5,22 por ciento), Inglaterra 5,01 por ciento), Canadá (5,18 por ciento) y notoriamente superior a Alemania (3,58 por ciento).

Las erogaciones en salud fueron n 1992 del orden del 5,41 por ciento del PBI previéndose un 5,86 por ciento para el presente año. Indices que son inferiores a Estados Unidos Canadá (6,06), pero levemente superiores a Inglaterra (5,06).

Finalmente, los gastos de Bienestar y Seguridad Social fueron el año pasado del 12,11 por ciento del PBI, contemplándose para 1993 un 14,38 por ciento. Porcentajes que resultan amativamente altos comparados on Inglaterra (14,24), Canadá 12,33), y superiores a Estados Unidos (8,34).

La similitud de las relaciones citadas releja que en la atención de las demandas de la población hay un problema de eficiencia. Cuando la ciudadanía desconfía es porque se le ha dado motivos para ello. Episodios como los de la leche contaminada, os guardapolvos, los bonos solidarios, el reparto de juguetes, etc. alientan las sospechas de asignación incorrecta del gasto público social. En la Argentina no hay falta de recursos financieros para los programas sociales como lo muestra el proyecto de presupuesto para 1993. Lo que falta es la voluntad política de utilizar los medios existentes de manera que beneficien realmente a los necesitados y criterios para hacer eficiente el empleo de dichos recursos.

BANQUEROS DESORIENTADOS

En el Banco Central se quejan de que los financistas no se dieron cuenta de que en los últimos dos meses se ha producido una revolución financiera. Lo que en realidad los banqueros no llegan a comprender es el extraño comportamiento de las principales variables. Pese a que el call está por el piso, el BCRA sigue comprando dólares, mientras que por ahora las acciones no resultan beneficiadas por la abundancia de pesos.

(Por Alfredo Zaiat) "En los dos últimos meses el Banco Central ha impulsado una revolución financiera y los banqueros no se han enterado", afirmó, un tanto contrariado por la escasa repercusión que tuvieron las últimas medidas en la City, uno de los pocos directores del Central que trabajó en todos los detalles de la batería de iniciativas monetarias y operativas. En el BCRA están convencidos de que el funcionamiento del mercado será otro a partir de las nuevas reglas de juego. Lo que sí es cierto, más allá de la eliminación de los miniplazos y de otras disposiciones financieras, es que resulta por demás curioso el comportamiento de la plaza en los primeros meses del año.

La mayoría de los analistas de la City están desorientados, pues sus proyecciones se estrellan una y otra vez con la insólita evolución de las principales variables. La primera sorpresa se produjo en el mercado cambiario. Cuando todos los protagonistas de la plaza —incluyendo a Domingo Cavallo y al titular del Central, Roque Fernández— habían adelantado ventas oficiales cercanas a los 1000 millones de dólares durante el primer bimestre del año, la entidad monetaria no se cansa de comprar divisas.

Aún más llamativo que la simple adquisición de dólares cuando se esperaban pérdidas de reservas es que esas intervenciones se producen en un contexto de fuerte liquidez, con tasas interbancarias por debajo del dígito anual. El manual de todo buen operador de la City dice que si la tasa mayorista en pesos no resulta lo suficientemente atractiva, el camino para los fondos excedentes no debería ser otro que incrementar la porción de dólares de la cartera de inversión.

Pero no sólo no se cumplió esa regla de oro sino que para desorientar aún más a los financistas el call en dólares se ubicó durante varios días unos escalones por encima de la tasa mayorista en pesos. Y esta extraña paradoja de la convertibilidad, en la cual la moneda nacional se mostraba al menos por unos días superior al venerado dólar, no impactó en la marcha de la plaza.

A esa peculiar situación se le agregó que la caída del call no incentivó la inversión en acciones y bonos como indicaría la lógica financiera. Este infrecuente escenario perturba a los banqueros. El enigma que éstos no pueden descifrar se refiere al destino que los agentes económicos están dando a su dinero. Pese al derrumbe del call, el dólar y el resto de los activos de riesgo no son acreedores de sus preferencias inversoras.

Una pista para poder descifrar esa incógnita y, por lo tanto, del singular comportamiento del mercado, sería el convencimiento generalizado entre los pesos pesados de la City de que el actual tipo de cambio no sufrirá modificaciones al menos hasta después de las elecciones. A esto se le sumó que la tasa de plazo fijo no se derrumbó como la del call: la renta por esos depósitos se mantuvo en niveles bastante atractivos.

Entonces, para entender en parte el actual comportamiento del mercado se debe considerar que con un dólar planchado y con tasas seductoras en colocaciones a 30 días, la opción financiera del momento no es otra que las inversiones en pesos, y dentro de ellas los plazos fijos.



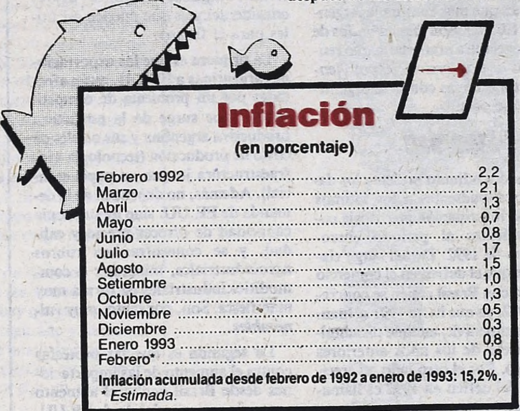
La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 4/2	9458	9460
Base monet. al 4/2	12.196	12.198
Depósitos al 26/1		
Cuenta corriente	1886	1886
Caja de ahorro	1557	1557
Plazos fijos	5381	5381

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.





Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9990**
LUNES	0,9995
MARTES	0,9995
MIERCOLES	1,0000
JUEVES	0,9995
VIERNES	0,9994
SUBA	0,04%

Acciones

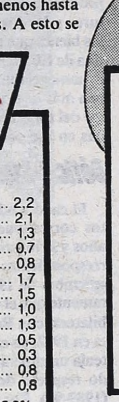
	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 29/1	Viernes 5/2	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
Acindar	1,48	1,354	-5,8	-16,7	-68,0
Alpargatas	0,73	0,68	-6,9	-11,7	-57,7
Astra	2,69	2,48	-7,8	-9,8	-35,2
Atanor	1,07	0,93	-13,1	-8,8	-56,3
Bagley	6,25	5,85	-6,4	-7,9	-18,4
Celulosa	0,48	0,425	-11,5	-10,5	-84,5
Comercial del Plata	5,60	5,30	-5,4	-4,2	-21,7
Siderca	0,62	0,515	-16,9	-26,4	-73,3
Banco Francés	10,00	9,60	-4,0	3,8	-5,9
Banco Galicia	5,98	5,80	-3,0	9,4	40,6
Garovaglio	2,75	2,43	-11,6	5,7	-78,9
Indupa	0,575	0,51	-11,3	6,3	-79,4
Ipako	2,255	2,05	-9,1	-2,4	-76,8
Ledesma	0,60	0,625	4,2	-2,3	-67,1
Molinos	6,50	5,55	-14,6	-26,0	-53,4
Pérez Companc	6,28	6,35	1,1	-5,4	-31,7
Nobleza Piccardo	5,61	5,50	-2,0	12,2	-30,8
CINA (ex Renault)	27,60	27,10	-1,8	-7,8	110,1
Telefónica	3,33	3,36	0,9	7,7	6,4
Telecom	3,16	3,24	2,5	11,7	—
Promedio bursátil			**-1,7**	**-1,3**	**-32,4**

Inflación

(en porcentaje)

Febrero 1992	2,2
Marzo	2,1
Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero*	0,8

Inflación acumulada desde febrero de 1992 a enero de 1993: 15,2%.
** Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	1,4	1,5
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	0,7	0,6

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

ENRIQUE LUIS FEUILLASSIER

Gerente financiero del Banco de Quilmes

—¿Cree que las últimas medidas financieras van a modificar el funcionamiento del sistema bancario?

—El Gobierno piensa que en una economía libre el mercado financiero debe adaptarse al internacional. Es decir, bancos con flexibilidad y agilidad. Sin embargo, creo que la reforma que se impulsa desde el Banco Central va más rápido que la posibilidad de adaptarse que tiene el sistema bancario. En el mediano y largo plazo los bancos no tendrán problemas, pero en el corto se pueden presentar algunos inconvenientes.

—¿Por ejemplo?

—A partir de la reforma se eliminó el encaje complementario, o sea el dinero de los depósitos que debíamos inmovilizar y que reteníamos en las propias cajas. Ahora, todo el efectivo mínimo se debe integrar en el Banco Central. Esta medida, si bien teóricamente es correcta al fomentar la competencia, castiga en estos momentos a los bancos que están invirtiendo en tecnología y que habían asumido una política de expansión de sucursales. Al perder el manejo de parte del efectivo, salieron perdiendo entidades con muchas agencias y sistemas *hot line* (banca telefónica).

—Con la batería de medidas monetarias los operadores pasaron de la euforia a la depresión...

—Cavallo y su equipo están muy bien calificados por los financistas. Cada vez que el ministro habla es recibido en forma positiva. La euforia se produce por los anuncios no por sus contenidos, en especial en el mercado bursátil.

—¿Cuál es la perspectiva financiera para este mes?

—En el corto y mediano plazo no veo una Bolsa explosiva. A partir del bajón del año pasado resulta indispensable operar con mayor selectividad. Hay que analizar con más detalles los balances de las empresas antes de decidir la compra de acciones. El inversor bursátil debe ser selectivo y analítico, además de estudiar la rentabilidad y la política de distribución de dividendos de las compañías.

—Se juega a que la actual paridad cambiaria no se modifica durante todo el año.

—El dólar 1 a 1 con el peso se mantiene durante todo el '93, e incluso un poco más. La economía argentina necesita un poco más de tiempo para que los empresarios y la gente sientan que si sube el dólar no necesariamente debe trasladarse esa corrección a los precios.

—¿Qué deben hacer los jubilados que tienen BOCON?

—Si no necesitan el dinero, que los guarden.

—¿Cuál es la mejor alternativa de inversión para el pequeño ahorrista?

—No me cabe la menor duda de que es el plazo fijo en pesos.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 30 por ciento en BIC 5, un 10 en plazo fijo en dólares, un 30 en Bónex y otro tanto en plazo fijo en pesos.

—¿Nada de acciones?

—Para un portafolio de corto plazo no me inclino por las acciones. Pero para quienes gustan de la Bolsa disminuiría un 5 por ciento de la porción de BIC 5 para destinarla a las acciones.



Bónex

Serie	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 29/1	Viernes 5/2	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
1984	92,00	92,50	0,5	0,5	8,9
1987	84,00	84,20	0,2	0,2	5,5
1989	79,72	75,95	0,3	-0,4	5,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 29/1	Viernes 5/2	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
1984	93,50	92,10	-1,5	-1,5	11,0
1987	84,40	84,25	-0,2	-0,7	6,2
1989	75,80	76,10	0,4	-0,4	5,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.



POR DANIEL SOSA

El empleo es casi la única bandera de unos sindicatos débiles y perplejos ante los cambios políticos, ideológicos, tecnológicos y de organización empresarial ocurridos en la CEE en el último decenio.

Deterioro laboral en Europa

ULTIMA TRINCHERA

El director adjunto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Federico García Martínez, lo sintetizó con una frase: "Tras la caída del Muro de Berlín ha sucedido otra que apenas ha sido visible: la caída del *muro de Estocolmo*, la del Estado del bienestar". El caso es que los otrora poderosos sindicatos europeos, pilares durante cuarenta años de ese modelo de gestión redistributiva del capitalismo, se encuentran cada vez más débiles y perplejos tanto por la crisis económica profunda y generalizada como por los cambios políticos, ideológicos, tecnológicos y de organización empresarial que se sucedieron con inusitada rapidez en el último decenio.

De allí que la defensa del empleo, cueste lo que cueste, se haya convertido en la última trinchera. Un ejemplo llamativo lo dieron los empleados de la textil Industrias Riva, de Barcelona, al aceptar trabajar gratuitamente 10 sábados en turnos de ocho horas para ayudar a la empresa a superar el bache económico que atraviesa.

En España como en el resto del Viejo Continente se están produciendo acuerdos y negociaciones impensables tan sólo hace unos años entre la mano de obra y el capital. En Italia la *escala móvil*, una fórmula para actualizar los salarios y defender el poder adquisitivo de los trabajadores frente a la inflación, que estuvo vigente durante 16 años, fue abolida de un plumazo en el último verano boreal con la anuencia de los otrora todopoderosos sindicatos.

En el Reino Unido, donde los gremios no logran levantar cabeza desde su derrota tras la mayor huelga del país, en 1984-85, el poder adquisitivo se redujo mientras toda una batería de leyes ha recortado o suprimido numerosas prestaciones sociales. En Francia, pese al gobierno de izquierda, la cobertura social y las contrataciones se han hecho mucho más precarias. Mientras en Alemania la reciente victoria sindical en la huelga de los recolectores de basura (ver foto) y conductores de transportes públicos ha sido pírrica. En numerosas empresas y sectores se están negociando a la defensiva aumentos salariales por debajo de la inflación e incluso reducciones de sueldos y despidos.

Un poco más al norte, en Suecia, paradigma mundial hasta hace muy poco del socialismo democrático en una sociedad de mercado, también se suceden los recortes en sus envidiables prestaciones sociales ante la impotencia de las organizaciones obreras.

¿Cómo entender tantos retrocesos? En un reciente informe especial del diario español *El País*, el dirigente de las combativas Comisiones Obreras Agustín Moreno enumeró diez tendencias que parecen recorrer el mundo sin atenuantes:

1) la individualización de la relación laboral. Las políticas empresariales tienden a poner en cuestión una de las funciones básicas del sindicato: la negociación colectiva, intentando establecer relaciones contractuales directas con los trabajadores, retaceando contenidos importantes de la negociación y buscando la exclusión de determinadas capas de trabajadores del convenio colectivo.

2) la desregulación del mercado de trabajo. Con el objetivo de reducir costos laborales y debilitar al movimiento sindical reforzando la posición prevalente de la empresa. Tanto en lo referente a la entrada en el mercado de trabajo (contratación precaria) como en la permanencia (movilidad, polivalencia, expedientes de regulación, etc.) o en la salida (despidos y otras facilidades para el ajuste de plantillas).

3) el asalto a las instituciones del Estado del bienestar. A través del recorte de los gastos públicos en protección social: pensiones, sanidad, desempleo, servicios sociales, etc.

4) la cultura del triunfo individual y de la resignación social. Se produce un avance de la ideología basada en el éxito como aventura individual y en la aplicación competitiva del "sálvese quien pueda". Un cambio que afecta a la solidaridad y a la conciencia social entre los trabajadores.

5) la animadversión contra la izquierda, los sindicatos y otras formas de conciencia social crítica.

6) la mundialización de los procesos productivos. La economía del mundo capitalista está cada vez más integrada y el mercado y las grandes compañías trasnacionales imponen su ley.

7) la reducción del peso del sector industrial en la economía, la terciarización y el aumento del sector informal en la economía.

8) una fuerte innovación tecnológica y el desarrollo de la informatización, que se introduce por lo general sin el control y la participación de los trabajadores y los sindicatos.

9) un nuevo modelo de empresa, más flexible o difuso (empresa-red) con más capacidad de adaptación a un mercado cambiante y mayor versatilidad en la producción y con mayor descentralización productiva.

10) una nueva composición de la clase trabajadora. Menor peso de los sectores más tradicionales, incorporación masiva de mujeres y jóvenes con otra cultura, aumento de empleos precarios y la aparición de nuevas profesiones.

Aunque ganaron la huelga de la basura en Alemania, los sindicatos negocian a la defensiva. AFP



ENFOQUE

(Por Enrique M. Martínez) Al parecer, una de las primeras medidas económicas de la administración Clinton será aumentar el salario mínimo garantizado. Aquí hablaríamos de salariazo. Sin embargo, el sentido de la decisión no es el mismo con que nosotros analizamos la cuestión salarial, puja aparentemente eterna con perdedores conocidos de antemano.

Quienes propician un mayor salario básico en Estados Unidos piensan —saben— que esa medida obligará a las empresas que trabajan en esa banda salarial a mejorar su productividad para recuperar su rentabilidad. De tal modo, será mayor la competitividad internacional, se aumentará la producción por mayores exportaciones y se generará un círculo virtuoso de crecimiento. Finalmente, todos ganarán algo.

Es más. Un efecto positivo complementario será que la tendencia a utilizar menor proporción de trabajo de baja calificación, pues su encarecimiento inducirá una mayor tecnificación, requerirá de operarios mejor preparados y por lo tanto mejor pagos.

¿Por qué esa idea no se aplica en la Argentina? Sería fácil decir que la causa es la falta de sensibilidad social de quienes deciden la política económica. No digo que ese atributo forme parte de nuestros actuales mentores, pero en este caso la cuestión es mucho más compleja.

La cultura microeconómica de un país con inflación endémica lleva a que quien tiene más poder —desde hace mucho son los empresarios— traslade a sus precios cualquier factor de costos que tienda a reducir su rentabilidad. No importa que en el largo plazo esa conducta lleve a una espiral donde las ventas del empresario terminan esfumándose y por lo tanto todos pierden. Ningún empresario ha razonado de otra manera durante los últimos 25 años. Por lo tanto, un plan de estabilidad tiene obligadamente que acotar todos los costos empresarios, entre ellos el salario.

Cavallo ha ido más allá. Con más de una acción ha favorecido que el salario se reduzca, pensando que de tal modo mejorará la competitividad externa, se podrá profundizar la apertura y con ello se consolidará la estabilidad. En esta contradicción de acciones con el mundo desarrollado reside una evidencia de nuestra grave dificultad para encontrar la salida.

En efecto; los que diseñan la política americana actúan sobre una sociedad integrada, en todo caso quieren evitar que se desintegre. De ahí que al final del camino debe haber un beneficio para cada segmento de la sociedad.

En la Argentina, por el contrario, se opera sobre una sociedad quebrada, donde había —hay— ganadores y perdedores permanentes. Para peor, no se advierte que este es el problema. Por lo tanto, se cree posible diseñar una solución favoreciendo a los que tienen más poder relativo. El resultado puede pasar en primera instancia por asegurar la estabilidad. Pero también pasa por favorecer los esquemas tecnológicos de menor productividad, con utilización de operarios de baja calificación y remuneración. Esta no es la salida adecuada para la competitividad internacional y por lo tanto va a contramano con una perspectiva de desarrollo mínimamente favorable.

Hoy y aquí en materia salarial no se puede hacer lo que planifican los asesores de Clinton. Tampoco se debe hacer, no obstante, lo que el equipo Cavallo viene intentando desde hace dos años. Es necesaria una política heterodoxa, en la que el Estado use su poder para mejorar el peso político de los asalariados —no para reforzar el de los empresarios— y promueva todos los mecanismos de tecnificación y de capacitación posibles. Esto significa la creación de un Consejo del Salario, en lugar de dispersar las negociaciones empresa por empresa. Significa un plan de máxima prioridad para capacitación, con intervención empresaria, sindical, universitaria y de los institutos tecnológicos. Significa un ambicioso programa de crédito barato —pero supervisado— para tecnificación.

De tal modo, se inducirá una real mejora de la productividad física —no la meramente monetaria—, se colocará al país en condiciones de lograr exportaciones mayores, y creceremos. En tal marco, los salarios deberán crecer, no disminuir. Lo cual será bueno para quienes cobran un salario y para quienes lo pagan. Y eso sin hablar siquiera de la justicia social.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Pesadillas de funcionarios eminentes

Enfermo, presa de fiebre y delirios, un amigo funcionario económico soñó esto: fallecía, y los economistas, como se sabe, van al Infierno; pero allí son repartidos en departamentos —Keynesiano, Socialista, etc.— donde según la doctrina profesada en vida se les regula el castigo, mas con criterio igual: en cuánto perjudicaron la vida de la gente.

Le tocó el departamento Liberal, donde el Gran Inquisidor, Adam Smith, fijaba penas y castigos. "Dime, ministro —comenzó— ¿diste pan?, quiero decir si otorgaste salarios dignos o de hambre. ¿Diste agua? (me refiero al agua potable, que lo es todo, y la construcción de cloacas). ¿Creaste monopolios? ¿Fomentaste la creación de grandes propietarios, que no acumulan ni innovan, exigen cosechar donde no sembraron y usan al Estado en exclusivo provecho? Es decir, ¿creaste propietarios, antes que empresarios? ¿Les diste bienes del Estado a precio inferior al natural, ignorando el derecho de la sociedad sobre ellos? ¿Fomentaste la educación del pueblo, para resarcirlo de su amputación intelectual? ¿Ignoraste a los trabajadores y prestaste oídos a industriales y comerciantes, siempre prontos a engañar y explotar al público? ¿Impediste con derechos de tránsito la libre circulación de bienes y personas? ¿Fomentaste la disgregación de los trabajadores, para que fueran más fácilmente explotados por los dueños del capital? ¿Financiaste los gastos del soberano tomando recursos de los más pobres y no de los más ricos?"

Abrumado, intentó una justificación: "Yo no soy panadero... tampoco aguatero. El mercado da señales... El particular administra mejor... Gastar según lo recaudado... Ahorrar sobre el hambre y la sed del pueblo..."

Pero según hablaba, crecía un ruido sordo. Eran espectros de quienes de una u otra forma habían padecido en vida el ajuste económico. "No conocimos el amor", chillaban espectros de niños muertos por desnutrición y enfermedades curables. "Sólo pedimos respeto", decían voces cascadas de ancianos suicidados por depresión y soledad. "Devuélvenos la dignidad", ululaban trabajadores. "Danos la esperanza que nos quitaste", exigían los jóvenes.

A medida que los reclamos se hacían estentóreos y nítidos, el funcionario se iba hinchando hasta que, con tremenda explosión, reventó su cuerpo continente, despidiendo por todas partes billetes de diez mil dólares, se desvaneció su sombra y, como por magia, se disipó también el coro quejoso. Entonces mi amigo despertó, vio que sólo fuera un sueño, había cesado su fiebre y, aliviado, se puso a cavilar qué podría privatizar ese día, qué cosa quedaba por quitarles a los trabajadores, qué ilusión nueva inventaría para los viejitos.

Götterdämmerung

Siempre el hombre buscó mejorar. Desde antiguo comparó su realidad con sus aspiraciones. Prefiguró modelos de organización social, y estimó cuánto de más o menos tenía su hábitat: obtuvo las "medidas" de la imperfección y cuánto necesitaba quitar o añadir al mundo real. Eso es un *plan*: representación anticipada de aquello querido, lista de acciones para conseguirlo. Platón imaginó una ciudad ideal que, comparada con la Atenas real, suprimía una larga lista de "deseos innecesarios" y sus respectivos ejecutores —la poesía y los poetas, etc.—. El era *retrógrado*, quería volver al pasado, veía la justicia en la privación de bienes. Hoy, en cambio, somos *progresivos*: aspiramos a más cantidad y calidad de vida, en comparación con la existencia que cada cual tiene.

Con pluralidad de bienes, la justicia reside en su equitativo reparto. En la Argentina actual, comparada con la de hace 30 años, ¿se ha avanzado o retrocedido? En la década del 60 la desigualdad en la distribución del ingreso se parecía a la de Estados Unidos; hoy se parece a la de Brasil. En aquel momento teníamos el menor índice de pobreza en América latina; hoy estamos cerca de la media. El poder adquisitivo de un salario o jubilación era más del doble que el actual. La recaudación impositiva tenía como componente al impuesto a los réditos, hoy casi nulo; actualmente la recaudación se apoya en impuestos regresivos. La educación pública, en sus tres niveles, competía con la uruguaya en índices, y ambas eran lo máximo de América latina. Las enfermedades de la pobreza estaban erradicadas y olvidadas; hoy esperamos un "shock colérico" en la Capital Federal.

No hay paz social sin desarrollo, desarrollo sin industria, ni industria sin capital humano. El mercado sólo los provee con demora y desperdicio. No son alcanzables rápido o según pautas deseadas y menos aún sin planes —de desarrollo, industriales, educacionales y de salud—. Y hoy no hay tales planes. Ergo, no hay desarrollo, expansión industrial, mejora educacional ni sanitaria. El ajuste en las provincias aumenta el desempleo, los precios son los más altos del mundo, la pobreza se extiende, hay incertidumbre educacional, éxodo de personal calificado, aceleración del deterioro ambiental, caída de la infraestructura. Sumemos la arbitrariedad en el orden político, y estamos en el umbral de un proceso de colapso y disolución del orden social y político, acaso seguido por violencia y desorden, un *Götterdämmerung*, como se denomina —así llamó *The New Yorker* a la catástrofe del ejército nazi en Rusia—, un "crepúsculo de los dioses", nombre de la mitología escandinava para la catástrofe que destruyó la Tierra y aniquiló a los dioses.

BANCO DE DATOS

TELEFONICA

Las nuevas cabinas telefónicas que operan con tarjetas magnéticas, instaladas en las principales avenidas de la Capital —en la zona sur de la concesión—, fueron provistas por la empresa española Amper Internacional. Esta ya ha despachado 2000 cabinas en 1992 y prevé instalar 4500 en el transcurso de este año. Para que las flamantes unidades sean operables —cabinas reconocibles a simple vista al estar decoradas con los colores de Telefónica Argentina, además de tener impreso el nombre de la compañía en una de sus paredes de acrílico—, Telefónica importó 750.000 tarjetas de España. La proveedora del plástico es la empresa ibérica Moneda y Timbre, que acaba de firmar un contrato para el envío a Buenos Aires de un lote de 4 millones de tarjetas que supone una facturación de cuatro millones de dólares.

DEPOSITOS

La decisión oficial de prohibir los miniplazos no tuvo resistencia entre los ahorristas, ya que la tendencia de las colocaciones durante el año pasado estuvo en línea a la extensión de los plazos fijos a períodos de por lo menos 30 días. De acuerdo con un informe elaborado por el Departamento de Estudios Económicos de la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA), en julio de 1991 el 61,5 por ciento de los depósitos estaba colocado en la franja de 7 a 14 días, mientras que a fin del '92 sólo sumaban el 39 por ciento. A su vez, otro trabajo de ADEBA revela la fuerte concentración de depósitos en unos pocos bancos. Las cinco mayores entidades participan con el 35,6 por ciento en el total de depósitos (pesos más dólares), que se amplía al 50 por ciento si se extiende el relevamiento a las diez primeras. Por otra parte, los técnicos de la cámara que agrupa a la banca de capital privado nacional informaron que sólo diez instituciones operan con más de 70 sucursales.

SARA LEE

Si no hubo marcha atrás en la operación, en estos días se firmará el traspaso del control del paquete accionario de la empresa Vialorenz a la norteamericana Sara Lee. Esta tiene la intención de quedarse con el 75 por ciento de Vialorenz, compañía que se dedica a comercializar la línea de cosméticos Vía Valrossa. Sara Lee —ocupó el puesto 34 en el ranking elaborado por Fortune—, fabrica productos alimenticios y de consumo incluyendo, entre otros, cuidado personal, ropa interior y cosméticos. En el caso de que el negocio llegue a buen fin, los norteamericanos tomarían la conducción de la empresa.

ABN AMRO

Los bancos no quieren estar fuera del negocio bursátil, y por ese motivo los pocos que aún no tenían una acción del Mercado de Valores —papel indispensable para poder operar en el recinto— se están asociando con un corredor para participar del negocio accionario. Este fue el caso del Banco Holandés, que junto con el agente de Bolsa Ernesto J. Vilán se unieron para constituir la Sociedad de Bolsa ABN AMRO Securities.

